

УДК [336.77:334.72](043.3)

Біломістний О.М., к.е.н.

Харківський інститут банківської справи УБС НБУ

## **ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КРЕДИТУ З ВИКОРИСТАННЯМ ДОГОВОРІВ СУБКОНТРАКТИНГУ**

В статті розкрито роль забезпечення кредиту з використанням договорів субконтрактингу (під якими розуміється кооперація суб'єктів господарювання, проявом якої є встановлення довгострокових господарських відносин), як забезпечення кредиту, що сприяє врахуванню не лише наявного забезпечення кредиту, а й майбутньої фінансово-господарської діяльності суб'єкта малого бізнесу в рамках відповідних договорів.

Ключові слова: кредитування малого бізнесу, банк, забезпечення кредиту, малий бізнес, субконтрактинг.

*Bilomistniy O.*

## **STRENGTHENING THE ROLE OF LOAN SECURITY USING SUBCONTRACTING AGREEMENTS**

In the article is opened the role of loan security using subcontracting agreements (understood as cooperative of enterprises, a manifestation of which is to establish long term business relations) as loan security, which contributes account not only the existing loan security, but also future financial activities of small business enterprises under the relevant agreements.

Keywords: small business loans, bank, loan security, small business, subcontracting.

*Belomestnyy A.*

## **УСИЛЕНИЕ РОЛИ КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДОГОВОРОВ СУБКОНТРАКТИНГА**

В статье раскрыта роль обеспечения кредита с использованием договоров субконтрактинга (под которыми понимается кооперация субъектов хозяйствования, проявлением которой является создание долгосрочных хозяйственных отношений), как обеспечения кредита, что способствует учёту не только существующего обеспечения кредита, а и будущей финансово-хозяйственной деятельности субъекта малого бизнеса в рамках договора субконтрактинга.

Ключевые слова: кредитование малого бизнеса, банк, обеспечение кредита, малый бизнес, субконтрактинг.

---

*Біломістний О.М.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливим науковим та практичним завданням.** Стабільність функціонування та розвиток суб'єктів господарювання малого бізнесу, як і будь-яких інших суб'єктів ринкових відносин значною мірою залежить від достатності власної ресурсної бази та можливості її поповнення у разі необхідності із зовнішніх джерел. Водночас з цим такі питання особливо гостро виникають в умовах розвитку та подолання наслідків дії фінансових криз. Суб'єкти малого бізнесу в своїй діяльності постійно потребують додаткових фінансових ресурсів як для відкриття нових підприємств, так і для розвитку уже існуючих. Прийнятний вид кредитування буде поштовхом для становлення малого бізнесу та збільшенню його долі в економіці регіонів та країни в цілому. Тож не випадково, що останнім часом проблемні питання кредитування суб'єктів малого бізнесу займають привалююче місце у дослідженнях науковців.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Дослідженню теоретичних і практичних питань банківського кредитування малого бізнесу приділяло значну увагу сучасні вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема теоретичними основам кредитування присвячені роботи М. Атласа, Є. Боброва, О. Васюренко, З. Варналія, І. Губаревої, І. Гуцала, А. Єпіфанова, О. Криклій, О. Лаврушина, І. Сало, В. Стародубцева. Питанням фінансово-кредитного забезпечення діяльності суб'єктів малого бізнесу – роботи А. Гринюк, С. Дриги, Г. Колісник, О. Кужель, О. Лютої, В. Майбороди, І. Майсюри, О. Пакової, В. Степаненко, М. Фастовця та інших. Питанням оцінки кредитоспроможності Е. Цвіткової, І. Вишнякова, Г. Табачук, Н. Дехтяр та інших.

**Цілі статті.** Метою статті є дослідження ролі забезпечення при кредитуванні суб'єктів малого бізнесу.

**Викладення основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Кредитування малого бізнесу поступово збільшується, але загальна потреба суб'єктів малого бізнесу в позикових коштах задовольняється лише на 17-20% [1]. Головною проблемою кредитування малих підприємств банкіри називають непрозорість українського малого бізнесу.

Другою проблемою при кредитуванні суб'єктів малого бізнесу визначають відсутність в них надійного ліквідного забезпечення. Значна кількість суб'єктів малого бізнесу, якщо мають заставу, не можуть її використовувати в якості забезпечення, тому що його не має на балансі чи не має документів, які засвідчують право власності на

них. Традиційно при кредитуванні суб'єктів малого бізнесу виступають житлова та нежитлова нерухомість, устаткування, автотранспорт, які знаходяться у власності як підприємства, так і в особистій власності власника підприємства. В свою чергу застава повинна забезпечувати суму кредиту та відсотки по ньому за весь строк кредитування. Крім того, зазвичай банки потребують застрахувати заставне майно. Як слідство якщо у банку і є відповідні програми для малого бізнесу, то зазвичай вони залишаються для них дуже дорогими та недоступними.

Виходячи з вищезазначеного з впевненістю можна стверджувати, що однією з найважливіших проблем кредитування суб'єктів малого бізнесу – є відсутність надійного ліквідного забезпечення та відсутність «надійних» гарантій повернення кредиту банку.

Одним з методів вирішення цієї проблеми є пошук нових видів забезпечення кредиту, які задовольняють як банк, так і суб'єкт малого бізнесу. З цього боку можна запропонувати застосування промислової кооперації у вигляді субконтрактингу (рис. 1).

В сучасних умовах розвитку економіки змінюється сама парадигма економічного розвитку, внаслідок чого малий бізнес поряд із великим бізнесом і крупним капіталом виступає рівнозначним (а в деяких випадках навіть ще більш активним) гравцем господарських відносин, перетворюючись з їхнього додатку на їхнього незмінного партнера.

Сьогодні відбувається зміщення пріоритетів з кількісних показників, які визначають розміри підприємства, до якісних показників, що характеризують сам продукт, послугу, новацію, яка наділена новими споживчими якостями. За таких умов по природі жорсткі й громіздкі структури підприємств-індустріальних гігантів опиняються в закономірному програші порівняно з гнучкими й динамічними малими підприємствами, які здатні швидко реагувати на найменші зміни ринкової кон'юнктури, споживчого попиту, виявляти й задовольняти нові потреби і, таким чином, зміцнювати позиції на певному сегменті ринку й розширювати певне коло споживачів.

Також змінюється й психологія споживача, яка дедалі більше відходить від стандарту і хоче споживати індивідуальні продукти.

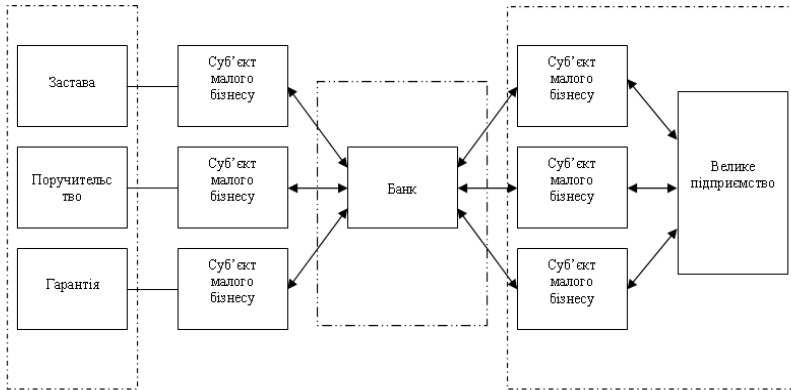


Рис. 1. Види забезпечення кредиту (розроблено автором)

Відбувається диференціація попиту та індивідуалізація споживання, що створило сприятливі передумови для розвитку малого бізнесу. Дослідники сектора малого й середнього бізнесу розділяють підприємства у цій сфері на дві головні групи:

- перша група: підприємства, які прямо або опосередковано пов'язані з великим бізнесом, тобто, будучи юридично самостійними одиницями, вони працюють на контрактній основі з великими підприємствами, виконуючи субпідрядні роботи. Їхні характерні особливості: спеціалізація на виробництві обмеженого асортименту деталей і вузлів, що звільняє великі підприємства від необхідності їх виготовлення у своїх цехах; гнучкість і швидкість переобладнання виробництва і модернізації моделей продукції, що дає змогу долати технічний консерватизм і жорсткість структур великого бізнесу; нижчі затрати на продукцію та послуги; виконання ролі «полігонів» для впровадження інновацій та експериментаторів під час обслуговування нових товарів, які виробляються великими підприємствами.

- друга група: економічно і юридично самостійні підприємства, які безпосередньо конкурують з великим бізнесом та між собою на ринку.

Для досягнення конкурентних переваг головні промислові підприємства потребують концентрації ресурсів. Саме концентрація ресурсів та укріплення призвели до необхідності розподілу праці та спеціалізації. А надалі – призвели до необхідності створення та розширення мереж субконтрактних виробництв – переважно суб'єктів

малого бізнесу, які створюють 70-80% вартості кінцевої продукції [2]. Ця модель організації бізнесу отримала швидке розповсюдження в країнах з різним рівнем розвитку тості економіки, таких як: країни ЄС, США, Японія, Бразилія, Індія, Китай, Мексика, Туреччина і т.д.

Основними перевагами, які економіка отримує, спираючись на субконтрактинг є:

- велика гнучкість та адаптація до змін попиту;
- оптимізація виробничого процесу (в багатому підприємстві які мають вертикальну інтеграцію не мають оптимального використання виробничих потужностей в певних точках виробничого циклу).

Розподіл виробничого процесу між різними спеціалізованими суб'єктами господарювання, які користуються фінансовою, управлінською та оперативною самостійністю, вимагає від кожного суб'єкту господарювання повного використання своїх ресурсів. Наявність значної кількості постачальників – субконтракторів, які мають подібну підготовку, культуру виробництва та швидко переналагоджуваним виробничим устаткуванням, дозволило головним підприємствам – контракторам використовувати конкуренцію між постачальниками для досягнення максимально можливого показника ціна - якість.

Субконтрактинг не є принципово новим типом відносин між суб'єктами господарювання. Підрядники, постачальники та замовники існували завжди, і в нашій країні і за кордоном. Але, в умовах ринкової економіки цей вид партнерства набуває особливого значення, стає способом існування багатьох суб'єктів малого бізнесу. Він являє собою довгострокові відносини в сфері постачання та виробництва між великим підприємством, яке виробляє значні обсяги масової продукції та суб'єктами малого бізнесу, які працюють на основі подетальної, технологічної, модельної спеціалізації виробництва продукції, що виробляється відносно невеликими обсягами або завузької номенклатури. Також, сутність субконтрактних відносин полягає у збільшенні обсягу робіт, що передаються великими підприємствами за договорами субконтрактингу суб'єктам малого бізнесу, а також у пошуку і налагодженні партнерських відносин між великим підприємством і суб'єктами малого бізнесу (рис. 2).

На рівні підприємства процес субконтрактингу можна розглянути з двох боків: контрактора та субконтрактора.

Для контрактора головною перевагою є можливість позбутися непрофільних активів та сконцентрувати зусилля та ресурси на

стратегічних напрямках своєї діяльності. Це зменшує витрати власного виробництва, прискорює технологічний процес виробництва нових товарів, полегшує процес сертифікації, підвищує продуктивність праці та конкурентоспроможність підприємства, прискорює обертання власних ресурсів.

Суб'єкти малого бізнесу – субконтрактора, як правило, можуть запропонувати контрактору невисоку собівартість продукції за рахунок конкретної спеціалізації виробництва та простоти структури управління, і, відповідно, невеликих накладних витратах, ніж у крупних та багатoproфільних компаній. Крім того, суб'єкти малого бізнесу мають високий рівень мобільності в переналагодженні обладнання за рахунок широкого використання гнучких спеціалізованих виробничих систем.

Найбільший інтерес для суб'єктів малого бізнесу – субконтракторів є включення їх до ланцюга постачання крупного підприємства – контрактора протягом всього циклу виробництва продукції. Така співпраця стає можливою при роботі з крупними підприємствами – контракторами, які мають масове та крупносерійне виробництво. За цієї умови постачання субконтрактної продукції здійснюється партіями в рамках встановленого графіку постачань.



Рис. 2. Процес взаємодії суб'єктів господарювання в рамках договорів субконтракту (розроблено автором).

Робота за умови постійного завантаження забезпечує суб'єктам малого бізнесу (субконтракторам), які виробляють комплектуючі, постійний дохід за рахунок інтенсивного використання обладнання та трудових ресурсів.

Суб'єкт малого бізнесу – субконтрактора позбавляється від необхідності значних, фінансових втрат на розробку продукції, створення власної збутової мережі, просування товару на ринок. За умови достатньої завантаженості виробництва не має необхідності в неприливному активному пошуку нових заказів, що теж потребує значних додаткових фінансових втрат.

В деяких випадках субконтрактора отримують від контактників обладнання, технологічне оснащення, а також допомогу в здійсненні стандартизації і контролю якості, які необхідні для виконання заказу. Іноді здійснюють сумісні розробки. Субконтрактні відносини чітко регламентуються, що призводить до певної прозорості та передбаченості у взаємовідносинах. Все це передбачає стрімке зростання продуктивності праці та змінності виробництва у всіх сторін цих відносин.

Ринок внутрішнього промислового субпідряду як такий в Україні ще не сформований [3]. Українські підприємці до такого роду діяльності ставляться досить насторожено. Адже для більшості українців надійне виробництво – це те, де все своє. Основна ж причина низької активності українських субконтракторів – у відсутності потрібної інформації про партнерство. Проблеми, з якими стикаються українські потенційні підприємства - субконтрактори, є відображенням тієї ситуації, яка склалася в нашій промисловості: нестача оборотних коштів, відсутність системи якості, сертифікованої за міжнародними стандартами, відсутність інформації про тендери на постачання, що проводяться, відсутність досвіду маркетингової діяльності, недостатнє знання інтернет-технологій, врешті-решт незнання власних можливостей. Рівень розвитку субконтрактингу в Україні помітно відстає від рівня, досягнутого не тільки розвиненими країнами, але і тими, що розвиваються. В Україні про партнерство між великими і малими промисловими компаніями заговорили недавно, ринок субконтрактів в нашій країні розвинений поки дуже слабо. Більшість заводів мають в своєму розпорядженні повний цикл виробництва і не бажають передавати замовлення на комусь іншому.

Для багатьох галузей вітчизняної промисловості, на думку фахівців, субконтрактинг - єдиний реальний спосіб реанімації

виробництва. Це насамперед стосується машинобудування, електротехнічної і електронної промисловості, виробництва побутових приладів, металообробки, пошиття одягу і деяких інших. Субконтрактинг може стати для українських компаній зручним способом проникнення на ринок країн ЄС.

Сприяти збільшенню фінансової підтримки розвитку суб'єктів малого бізнесу може взаємодія реального сектору економіки з використанням договорів субконтрактингу та банківського сектору економіки, яка проявляється в розміщенні та акумулюванні тимчасово вільних коштів реального сектору економіки, організації розрахунків між суб'єктами ринку та наданні кредитів.

Для банківського сектору договори субконтрактингу можуть стати надійним забезпеченням кредиту для суб'єктів малого бізнесу, що призведе до активізації цього виду кредитування та отримання прибутку від кредитних операцій. Адже, кооперація суб'єктів господарювання у вигляді субконтрактингу проявляється у встановленні довгострокових господарських взаємовідносин великих підприємств з субконтракторами – суб'єктами малого бізнесу. Цей вид кооперації супроводжується високим рівнем планування виробничого і фінансового процесу великого підприємства з урахуванням всіх інтегрованих в цей процес суб'єктів малого бізнесу.

**Висновки.** Підсумовуючи вищенаведене, можна стверджувати, що однією з перешкод при кредитуванні суб'єктів малого бізнесу є відсутність надійного ліквідного забезпечення. Тому, автором пропонується з наявних видів забезпечення кредитів розвивати субконтрактинг, який базується на взаємодії між великим підприємством та суб'єктами малого бізнесу. В Україні субконтрактинг не отримав належного розвитку, оскільки завдання більш раціонального розвитку праці були витіснені актуальнішими для нас проблемами – елементарного виживання підприємств. І лише останнім часом вона починає розвиватися в тих галузях, де активно функціонує великий бізнес, в рамках яких, вітчизняні виробники конкурують з високоякісною імпортною продукцією, зі всією гостротою ставить завдання підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції.

1. Гринюк А. Перспективи розвитку малого бізнесу крізь призму доступності кредитних ресурсів. / А. Гринюк // Вісник НБУ. – 2010. - №1. – С. 52-53.
2. Терентьева К.А. Проблемы развития и кредитования малого бизнеса в России. / К.А. Терентьева // [Електронний ресурс]. – Режим доступа до документу:



[http://science.ncstu.ru/articles/econom/2008\\_08/07.pdf/file\\_download](http://science.ncstu.ru/articles/econom/2008_08/07.pdf/file_download).

3. Райта Ю.В. Кредитні спілки як альтернативне джерело кредитування підприємництва. / Ю.В. Райта // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу:  
[http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/En/ETEI/2008\\_5\\_2/zbirnik\\_ETEI\\_08\\_2\\_199.pdf](http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/En/ETEI/2008_5_2/zbirnik_ETEI_08_2_199.pdf)
4. Біломістний О. М. Особливості кредитування діяльності малих підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / О. М. Біломістний // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2010. – № 1(7). – С. 90–93.
5. Біломістний О. М. Субконтрактинг, як форма кредитного забезпечення / О. М. Біломістний // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції, жовтня 2011 р. – Черкаси : ЧІБС УБС, 2011 – С. 204–205.
6. Тиркало Р. І. Банківська справа / Р.І. Тиркало // – Тернопіль: Карт-бланш. – 2001. – 314 с.
7. Коренев Е. Н. Субконтрактинг як стратегічний напрям розвитку взаємодії торгово-промислових палат та вітчизняних підприємств-виробників / Е.Н. Коренев // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – Луганськ, 2010. – №22 (2). – С. 167–173.
8. Постанова НБУ «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
9. Уманець Т.В. Малий бізнес України: проблеми розвитку / Т.В. Уманець // Збірник наукових праць. – Донецьк, 2008. – Т. 9: Сер.: Економіка, вип. 110: Оцінка ефективності використання ресурсів підприємствами Донецького регіону. – С. 60–71.
10. Etzkovitz H. The Dynamic of Innovations: from National System and "Mode 2" to a Triple Helix of University-Industry-Government / H. Etzkovitz, L. Leydcsdorff // Relations Research Policy 29. 2005. - P. 109-129.
11. Frame W. C. The effect of credit scoring on small-business lending / W. C. Frame, A. Srinivasan, L. Woosley // Journal of Money, Credit, and Banking. – 2001. – Vol. 33, № 3. – P. 813–825.
12. Wagenvoort R. SME finance in Europe: introduction and overview / R. Wagenvoort // EIB PAPERS. – 2003. – Vol. 8, № 2. – P. 11–21.